

В ПОИСКАХ НЕСТАНДАРТНЫХ РЕШЕНИЙ

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ПАДАЕТ. ЭТОМУ СПОСОБСТВУЮТ И УДОРОЖАНИЕ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ, И УВЕЛИЧЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА, ВЫЗВАННОЕ РОСТОМ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ: ДЕВЕЛОПЕРАМ ПРЕДСТОИТ ИСКАТЬ НОВЫЕ НЕСТАНДАРТНЫЕ ПРОЕКТЫ И РЕШЕНИЯ ВЫХОДА ИЗ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ. ЕЛЕНА ШКОЛЬНИК

К весне строительные материалы в России по сравнению с мартом 2014 года, по данным Росстата, подорожали более чем на 10,4%. На этом фоне рентабельность девелоперов снижается.

Екатерина Гуртовая, директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург», констатирует: «Сейчас нет ни одной составляющей строительного процесса, которая бы дешедела. Многие стройматериалы и оборудование являются импортными или содержат импортные составляющие. Особенно это касается отделочных материалов и инженерного оборудования. При текущем уровне цен отделка может оказаться в 1,5–2 раза дороже».

С одной стороны, стоимость отдельных составляющих (прежде всего инженерии, лифтов — тех, где велика доля импорта) увеличилась пропорционально курсу евро, с другой стороны, некоторые производители снижали цены в связи с падением спроса и желанием остаться на рынке и реализовать свои товарные запасы. «Очевидно, что со снижением объемов строительства, которое будет иметь место в 2015 году, для строительных компаний наступают тяжелые времена, и отдельные игроки будут вынуждены уйти с рынка», — прогнозируют специалисты отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg.

МАРЖА ОСТАНОВИЛАСЬ Максим Морозов, управляющий партнер M9 Development, считает, что рентабельность тех девелоперов, которым удалось пережить острую фазу кризиса, остановилась на уровне 7–13%. «Если говорить о себестоимости строительства, измеряемой в рублях, то она поднялась примерно на 15%. Но сама недвижимость бывает очень разной, от эконом до элитной, и ее цены меняются тоже разнонаправленно. Эконом-сегмент дешевеет и будет дальше дешеветь в связи с рецессией в экономике. Квартиры экономкласса за два года могут потерять до 20% долларовой стоимости. Элитные объекты хуже продаются и будут терять 5–10%, девелоперы имеют возможность держать их до улучшения макроэкономических условий. У наиболее крупных девелоперов есть запас прочности на год.

Главные составляющие себестоимости строительства — это оптовая цена тонны цемента (увеличилась на 20%, до 3,25–3,75 тыс. рублей за тонну) и оптовая цена арматуры — тоже выросли. Сейчас мы покупаем арматуру по 27 тыс. рублей за тонну», — сообщил господин Морозов.

Андрей Хитров, региональный директор EKE Group в России, говорит, что некоторые импортные материалы и технологии подорожали на 50%, хотя при этом подготовительные и подсобные строительные работы стали дешевле в связи с падением спроса. «Показатель рентабельности за-



РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 15% В НЕКРИЗИСНОЕ ВРЕМЯ, А В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ МОЖЕТ СНИЗИТЬСЯ ДО 5% И НИЖЕ

стройщика зависит от множества факторов: привлекались ли заемные средства, какие технологии и материалы применяются в строительстве, если ли собственное производство строительных материалов. В среднем рентабельность жилого строительства снизилась также на 10%», — говорит господин Хитров.

Ольга Пономарева, вице-президент ГК Leorsa, инвестор БЦ Eightedges, отмечает: «С одной стороны, импортные строительные материалы и технологии заметно подорожали, с другой стороны, активно внедряется импортозамещение. Подрядчики снижают цены, чтобы сохранить объем заказов, так как сейчас немногие девелоперы ведут активные строительные работы. Более негативное влияние на экономику проектов оказывает сокращение платежеспособного спроса, дополненное высокой стоимостью кредитных средств».

Леонид Кузнецов, директор по строительству ЗАО «Строительный трест», это подтверждает: «Мы производим перерасчет себестоимости строительства, в первую очередь ищем пути импортозамещения. На сегодняшний день не менее 28–35% от себестоимости строительства составляют инженерные системы, и из них 15–20% — зарубежного производства или из импортных комплектующих. Сейчас мы расширяем круг своих поставщиков за счет отечественных производителей и азиатских компаний — из Китая и Кореи, с более привлекательной ценовой политикой и аналогичным качеством продукции».

ТУПИКОВЫЙ ПУТЬ Но пока участники рынка оптимизма не полны. Директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая полагает, что в течение этого года себестоимость квадратного метра может вырасти на 15–20%. «Застройщикам, чтобы

не поднимать ощутимо цены, возможно, придется снизить маржу. Однако с учетом того, что рентабельность строительных компаний составляет 10–15%, это снижение не будет большим. Ни один разумный предприниматель не будет заниматься бизнесом, приносящим убыток, и продавать товар по ценам ниже или равным себестоимости», — уверена она.

С ней согласен Валентин Заставленко, вице-президент группы компаний Springald: «Работа с нулевой рентабельностью — это путь в никуда, и ни одна сколько-нибудь вменяемая компания с нулевой рентабельностью работать не будет. Реальный рост цен на недвижимость мы, скорее всего, увидим к концу 2015 года — пока что еще есть ресурсы материалов на складах, а материалы, производимые в России, катастрофически не подорожали. Зарплата линейных работников тоже не изменилась — люди сейчас держатся за места, никакой иной стимуляции и не требуется пока». При этом он полагает, что если меры правительства по стимулированию ипотеки окажутся долгосрочными, то строители, почувствовав линию равновесия рынка, начнут постепенное увеличение цен, особенно на жилую недвижимость.

Екатерина Беляева, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», добавляет: «Рентабельность российских строительных компаний не превышает 15% в некризисное время, а в настоящий момент может снизиться до 5% и ниже. Однако дороже всего обходятся стройки замороженные или ведущиеся медленными темпами. Чем дольше процесс строительства, тем выше себестоимость квадратного метра, поэтому рентабельность строительного бизнеса весьма невысока. Поэтому, лишь увеличив темпы возведения своих объектов, строители могут снизить себестоимость строительства за счет сокращения

длительности оплаты труда во временном отрезке».

Господин Хитров полагает, что компании, которые уже начали продажи своих жилых объектов, будут продолжать строительство даже при нулевой рентабельности. «Просто заморозить стройку им будет невыгодно в связи с требованиями 214-ФЗ о защите прав дольщиков. Что касается новых проектов, то девелоперы будут проявлять осторожность», — отмечает он.

Впрочем, Екатерина Беляева не верит, что строители будут работать с нулевой рентабельностью: «Даже в прошлый кризис большинство застройщиков сумели избежать строительства себе в убыток за счет оптимизации внутренних процессов в компании и больших объемов реализации. Строители признаются, что мало проектов по итогам прошлого кризиса оказались с нулевой рентабельностью или убыточными. По большинству домов хоть небольшой плюс заработать все же удалось».

НОВЫХ ЖДАТЬ НЕ СТОИТ Андрей Макаров, руководитель дизайн-проекта «Сова», отмечает при этом, что рентабельность каждого проекта изменялась индивидуально. «Те проекты, которые уже начали строиться и продаваться, замораживаться не будут. Но выхода на рынок новых проектов ожидать не стоит: подорожали строительные материалы, заемные средства, в Петербурге изменилась налоговая база, регулирующая коммерческий рынок».

Александр Ольховский, вице-президент, управляющий директор ОАО «Банк ВТБ», вице-президент РГУД, полагает, что и новых игроков на рынке ожидать не стоит. «В целом инвестиции в рынок недвижимости в 2015 году будут уменьшаться, что объясняется удорожанием кредитных ресурсов и девальвацией рубля. Сегменты рынка показывают различную динамику, определенные сложности есть у коммерческой и загородной недвижимости, при этом, несмотря на снижение объемов продаж в жилой недвижимости, спрос, хоть и на более низком уровне, остается стабильным», — говорит он.

По мнению господина Ольховского, на фоне экономической и политической ситуации в стране рынок коммерческой недвижимости в 2015 вряд ли пополнится новыми игроками и проектами. «Предложения во всех сегментах коммерческой недвижимости находятся на высоком уровне, продолжают вводиться проекты, получившие старт в 2012–2013 годы, и все это на фоне снижающегося спроса. Девелоперам предстоит искать новые нестандартные проекты и решения выхода из сложившейся ситуации на рынке. Появление новых компаний возможно только на базе сильных команд, имеющих успешный опыт в реализации проектов», — резюмирует эксперт. ■